ДОМ ЦЕНЫ

Риэлтер на доверии

Торговцы недвижимостью осваивают франчайзинг

обмен опытом

В конце марта московская компания «БЕСТ-Недвижимость» объявила о запуске франчайзинговой программы для российских регионов. Руководство компании позиционирует ее как совершенно новое направление на рынке недвижимости. Однако эксперты отмечают, что пока российский рынок недвижимости в силу особенностей своего развития не слишком приспособлен для франчайзинговой модели и она получит развитие не ранее чем через несколько лет.

АНДРЕЙ БИЛЬКО

Ъ *Франчайзинг — система договорных отношений, при которой одна фирма (франчайзер) предоставляет другой (франчайзи) за плату и на определенный срок комплекс исключительных прав (франшизу) на использование в пределах оговоренной территории определенного товарного знака, технологии, ноу-хау.*

Имя им — регион

Руководители «БЕСТ-Недвижимости» не скрывают, что к экспансии в регионы их отчасти подтолкнула высокая конкуренция на московском рынке, где возможности для дальнейшего экстенсивного роста сильно ограничены. Путь организации региональных отделений для московской корпорации также проблематичен. «Сложно управлять компанией, расположенной за сотни километров, если на месте нет заинтересованных в ее развитии людей»,— говорит президент корпорации Григорий Полторак. Потенциальным франчайзи, в качестве которых «БЕСТ-Недвижимость» рассматривает небольшие компании, имеющие рентабельность, близкую к нулевой, из Санкт-Петербурга, Твери, Краснодара, Калининграда и еще нескольких городов, корпорация обещает базу договоров, технологии ведения бухгалтерского и оперативного учета, обучение персонала и свой товарный знак. Цена франшизы устанавливается на уровне $2 тыс. в год. В компании признают, что не воспринимают программу как средство для заработка денег, во всяком случае в течение первых пяти лет, но считают, что это позволит повысить уровень доверия к брэнду. Представители «БЕСТ-Недвижимости» говорят, что получили несколько предложений от риэлтеров из других городов и рассчитывает заключить первый договор франшизы в июне.

Право передачи

Крупные столичные риэлтеры еще несколько лет назад пытались использовать франчайзинговую модель развития, но успели от нее отказаться. В частности, «МИЭЛЬ-Недвижимость» имела первый опыт создания франчайзингового представительства в Омске еще в 1997 году. Открыв еще два представительства — в Барнауле и Тюмени, компания отказалась от франчайзинга в пользу создания дочерних структур.

Не слишком удачным признан опыт развития франшизы и в корпорации МИАН, которая предлагала свою систему работы нескольким московским риэлтерским агентствам еще в 1996–1997 годах. «Мы получили очень много претензий со стороны клиентов этих компаний из-за низкого уровня обслуживания»,— признает генеральный директор корпорации МИАН Нина Кузнецова. По ее оценке, контроль за деятельностью франчайзи оказался весьма дорогостоящим, в то же время риск потери репутации неоправданно высок.

Попытки выйти на российский рынок с помощью франчайзинга предпринимали также западные компании. Единственной международной компанией в столичном риэлтерском бизнесе, использующей франчайзинг, в настоящее время является «Хирш», которая также имеет отделения в Праге и Бухаресте. Компания заключила 19 договоров франчайзинга с московскими риэлтерами, но четверо их них уже находятся на грани закрытия.

«Слово „франчайзинг“ на восточноевропейском рынке люди воспринимают как стопроцентную гарантию успеха своего бизнеса. Это неправда. У McDonalds 20% ресторанов разорились,— утверждает директор департамента развития компании „Хирш“ Феликс Альберт.— Франчайзинг действительно является гарантией успеха, но не стопроцентной».

«У западных риэлтеров ничего не получается из-за того, что они попытались самостоятельно зайти. А у нас им самостоятельно делать нечего. Это все равно, что нормального человека в джунгли заслать»,— говорит председатель совета директоров Российской ассоциации развития франчайзинга Александр Майлер.

Тем не менее задача освоения локальных рынков будет становиться все более актуальной для риэлтеров по мере усиления конкуренции в столице, и в этом смысле франчайзинговая программа «БЕСТ-Недвижимости» — первый симптом этого процесса. Через полтора года региональную франчайзинговую программу намерен запустить «Хирш». Очевидно, что через несколько лет смогут адаптировать свои технологии к российским условиям и западные компании. Правда, для этого им помимо прочего придется смириться с общей непрозрачностью российского рынка недвижимости.

МИХАИЛ СЕМЕНОВ

NO COMMENT

Fears Rise Over Property Bubble In Chinese Real Estate Market

Растут опасения, что бум на китайском рынке недвижимости сменится крахом

На китайском рынке недвижимости в 2004 году сложилась довольно странная ситуация: правительство страны выпустило серию указов с целью остудить рынок, однако цены в течение всего года продолжали расти. Неожиданный двузначный рост цен за год, может быть, и обрадовал девелоперов, однако экспертов заставил опасаться того, что бум может обернуться крахом.

По данным Национального бюро статистики (NBS), к концу ноября цены на жилую недвижимость в Китае выросли по сравнению с тем же периодом прошлого года на 12,5%, что на 0,8% выше уровня октября (11,7%). В 35 основных городах рост цен был еще выше.

Участники рынка дают неоднозначные оценки росту цен. Означает ли он, что рынок недвижимости переживает период здорового и быстрого развития, или имеет место искусственное раздувание цен? Ясного ответа на этот вопрос пока нет.

Китайское правительство предпринимает активные действия по регулированию торговли землей, выдаче банковских кредитов и установлению процентных ставок, с тем чтобы умерить рост цен. В соответствии с политикой правительства после 31 августа 2003 года вся земля, предназначенная под постройку объектов недвижимости, должна выставляться на публичные аукционы. Девелоперам запрещено получать землю, проводя тайные переговоры и совершая закрытые сделки с местными властями.

«Этот шаг до некоторой степени способствует увеличению стоимости земли, однако то, что усиливать прозрачность рынка недвижимости и гарантии справедливой конкуренции необходимо, сомнению не подлежит»,— заявил газете China Daily Гу Юньчан, генеральный секретарь Китайской ассоциации риэлтеров.

С 1 декабря 2002 года норматив, касающийся объема собственного капитала девелопера, вложенного в проект, был повышен на 10% — до 30% от общего объема инвестиций. «По мере того как банки усиливают контроль за выдачей кредитов под строительство, девелоперы вынуждены искать новые каналы финансирования»,— сказал господин Гу.

Эти ограничения нанесли удар по небольшим девелоперским компаниям, однако открыли новые возможности для отечественных и иностранных финансовых организаций, не являющихся банками. «Центральное правительство приняло эти меры, чтобы стимулировать консолидацию рынка и снизить кредитные риски коммерческих банков»,— заявил господин Гу. Однако побочный эффект не заставил себя ждать — этим рынком заинтересовались некоторые фонды, связанные с известными именами на международном рынке финансовых услуг. Среди них — Morgan Stanley, Lehman Brothers и Rockefeller из США, ING из Голландии и сингапурская CapitaLand, крупнейшая публичная компания в Юго-Восточной Азии.

Другой важный макроэкономический шаг был сделан в конце октября: впервые за девять лет центральный банк поднял процентную ставку на 27 пунктов, в результате чего годовой процент по кредитам увеличился с 5,31% до 5,58%, а по депозитам — с 1,98% до 2,25%. Увеличение процентной ставки по кредитам повышает уровень расходов для девелоперов и большинства потребителей, которые покупают недвижимость с помощью банковских кредитов. Однако влияние этих мер, имеющих цель остудить перегретый рынок недвижимости, не дало того эффекта, которого ожидали эксперты и участники рынка: цены продолжают расти, а спрос не снижается.

По данным NBS, средняя цена недвижимости в основных городах Китая за первые 11 месяцев 2004 года выросла за год на 12,5%. Средняя цена жилой и коммерческой недвижимости достигла 2,759 юаня ($333,10) за 1 кв. м, при этом рост цен на жилую недвижимость между январем и ноябрем составил 11,6%, достигнув 2,580 юаня ($309,90) за 1 кв. м.

Спрос продолжает расти, уровень незанятых площадей в сегменте жилой недвижимости уменьшился на 12,9%, до 58,26 млн кв. м.

Эта противоречивая ситуация на рынке вызывает неоднозначную реакцию. И Сянжан, профессор Китайской академии социальных наук, заявил China Daily, что пузырь на рынке недвижимости существует, «но не везде». «В некоторых особых зонах, таких как Чжецзян, Шанхай и Пекин, цены намного выше общенационального уровня, иногда более чем на 20%»,— сказал господин И.

Избыточный рост цен на недвижимость иррационален и вызван искусственными спекуляциями, что может повредить здоровому развитию местных рынков недвижимости в долгосрочной перспективе. «Китайскому рынку недвижимости еще далеко до зрелости, он еще настолько тесно связан с общим состоянием экономики и благосостоянием населения, что правительство должно принимать административные меры, чтобы обеспечить здоровые основы для его развития»,— сказал господин И.

Некоторые девелоперы, напротив, считают, что рынок уже достаточно зрелый и рост цен вполне оправдан и в ближайшем будущем продолжится. «Ограниченное предложение земли, усиление контроля над кредитной политикой и повышение процентных ставок в период макроэкономических реформ ведут к росту цен в секторе недвижимости»,— заявил Чжан Баокван, один из ведущих девелоперов и заместитель председателя Торговой палаты по строительству жилья, на масштабном конгрессе по развитию рынка недвижимости, прошедшем в Пекине.

Кроме того, росту цен на жилье способствует постоянное повышение цен на сырье. Спрос стимулируют также опасения потребителей по поводу того, что в условиях быстро развивающейся экономики жилье становится все менее доступным. «Цены определяются соотношением спроса и предложения. Слишком активное вмешательство властей может помешать правильному функционированию этих рыночных механизмов, что может привести к дисбалансу на рынке»,— сказал господин Чжан.

Независимо от того, что говорят эксперты и девелоперы, потребители уже, кажется, смирились с тем, что «рост цен неизбежен, если не принять дополнительных мер, например, еще одного, более существенного повышения процентных ставок», как сказал в интервью газете China Daily Ху Мин, программист. В течение нескольких лет он «ждал и смотрел», надеясь, что цены опустятся до доступного для него уровня. «Учитывая все меры, принятые правительством, и прогнозы, публикуемые в СМИ, я очень опасаюсь, что пузырь может лопнуть как раз после того, как я куплю дом,— сказал он.— Однако цены все растут и растут. Суммы, собранной мною для первоначального взноса, через пару месяцев может уже не хватить».

Потребители также призывают к тому, чтобы строилось более экономичное и доступное жилье с учетом среднего уровня доходов в Китае.

Перевела ЕЛЕНА БУШИНА

Жилой комплекс «Покровский Берег»

элитарные квартиры и пентхаусы
на Северо-Западе Москвы

КОНТИ
937-6837
937-6833
www.konti.ru
Госстрой России лицензия № ГС-1-99-02-27-0-7704205945-004781-1

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Малоэтажный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища и реки Химка.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы.

КВАРТИРЫ площадью от 86 до 414 кв.м и более

ТАУНХАУСЫ от 360 до 500 кв.м

ИНФРАСТРУКТУРА

На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: магазин, ресторан, деловой центр, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, теннисные корты, лодочная станция и пляж на берегу водохранилища. Подземные встроенные гаражи, двухпостовая мойка, современная охранная система и автосервис.

ПЛЯЖ «ПОКРОВСКИЙ БЕРЕГ»

Пляж «Покровский берег» находится на территории одноименного жилого комплекса. Здесь расположены: поля для игры в гольф и мини-гольф, ресторан, клаб-хаус, кафе, ротонды-грили для барбекю, теннисный корт, детская площадка, водные развлечения (парасейлинг, водные мотоциклы, лыжи и велосипеды, весельные лодки, серфинг и многое другое).

ПЕНТХАУСЫ

Эксклюзивной частью комплекса «Покровский берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой фешенебельную жилую зону верхнего уровня здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличают потолки высотой от 3,5 до 4 и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня.

Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м. Привилегией владельцев роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м. Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.